

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Secara garis besar penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Tidak adanya seleksi yang dilakukan oleh perusahaan terhadap pelanggan yang mengajukan kredit. Semua pelanggan yang mengajukan pembayaran secara kredit akan langsung disetujui oleh bagian piutang. Hal ini mengakibatkan tingginya resiko mengenai kemungkinan tidak tertagihnya piutang tersebut.
2. Staf Piutang berada dibawah wewenang bagian *accounting* dimana penempatan tersebut kurang tepat karena bagian *accounting* tidak memiliki kaitan secara langsung dengan penjualan yang terjadi. Seharusnya wewenang pemberian kredit

5.2 SARAN

5.2.1 Bagi PT Purusa Bhakti

Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan kesimpulan bahwa:

1. Perusahaan hendaknya menyeleksi pelanggan yang mengajukan kredit sehingga dapat meminimalisir kemungkinan tidak tertagihnya piutang tersebut.
2. Staf piutang sebaiknya berada di bawah wewenang kepala penjualan karena kepala penjualan berkaitan secara langsung terhadap penjualan kredit yang terjadi.



5.2.2 Bagi Peneliti Lain

Obyek dalam penelitian ini dilakukan di perusahaan tertayang dikelola dengan gaya manajemen lama. Akan menjadi suatu pokok pembahasan yang menarik apabila topik penelitian ini dilakukan di perusahaan yang telah dikelola dengan sistem manajemen yang model perusahaan Tbk. Seperti yang telah diungkapkan diab sebelumnya bahwa sistem penjualan kredit merupakan hal yang kompleks diibgkan sistem penjualan tunai, sehingga apabila topik penelitian ini dilakukan di perusahaan Tbk. akan menarik mengetahui bagaimana sistem manajemen yang baik berjalan.



DAFTAR PUSTAKA

- Diana dan Lilis Setiawati. 2011. Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses, dan Penerapan. Yogyakarta.
- Jopi. 2006. Analisis Kredit Untuk Account Officer. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Jusup. 2005. Dasar-Dasar Akuntansi. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Mardi. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mulyadi. 2011. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga. Cetakan Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyono. 2011. Manajemen Perkreditan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Narko. 2003. Sistem Akuntansi. Jakarta: Yayasan Pustaka Nusatam.
- Ruchyat Kosasi. 2005. Auditing Prinsip dan Prosedur. Jakarta: Ananda.
- Suwardyono. 2003. Akuntansi Pengantar. Bagian Satu. Yogyakarta: BPFE UGM.



LAMPIRAN

JL. KALIANYAR 19-B
 TELP. 031-3717619, 5326088
 FAX. 031-3711168
 SURABAYA

FAKTUR PENJUALAN KREDIT

NO. FAKTUR
 :

TANGGAL
 NAMA KONSUMEN
 ALAMAT
 NO TELPON

NO	KODE	DESKRIPSI	UNIT	HARGA SATUAN	JUMLAH
TOTAL PENJUALAN					

KOMISARIS,





PT. PURBA (PURUSA
BHAKTI)
JL. KALIANYAR 19-B
TELP. 031-3717619,
5326088
FAX. 031-3711168
SURABAYA

SURAT PERINTAH PENGELUARAN BARANG (SPPB)

KEPADA YTH.
KEPALA
GUDANG
PT. PURUSA BHAKTI
SURABAYA

NO	NAMA OBAT	JUMLAH	KEMASAN	SUBTOTAL

SURABAYA,

KEPALA
GUDANG



FORMULIR SALES ORDER

TANGGAL:

DARI:

JANGKA
WAKTU

TUJUAN:

PENGIRIMAN LEWAT:

NO	JUMLAH	NAMA BARANG	HARGA BARANG	TOTAL
TOTAL				